



***Dossier. Startup, green economy, innovazione. Intervista al monzese Michele Mingozzi, che con l'amico e socio Giuseppe Muriglio ha fondato Progeo: tecnologia ad alto tasso di modularità, al servizio dell'integrazione urbana***

N

ell'ambito della nuova economia, incentrata sulla sostenibilità e sulle energie rinnovabili, Monza e la Brianza una volta tanto non stanno a guardare. Dall'ottobre del 2011, infatti, uno dei contendenti di questo nuovo agone economico e industriale è la brianzolinissima [Progeo](#), azienda specializzata nella progettazione e produzione di strumenti tecnologici sostenibili e basati sulle energie rinnovabili. Prodotto di punta, il pannello solare [Armadillo](#), brevettato nel 2012. I due soci che hanno creato Progeo sono i giovani Michele Mingozzi, monzese ricercatore in chimica, e Giuseppe Muriglio, designer industriale milanese. Entrambi sono nati nel 1986.

Ecco che cosa ha risposto Mingozzi alle nostre domande sulla sua *start-up*.

### **In che consiste l'attività della vostra azienda?**

Progettiamo e produciamo quelli che comunemente sono chiamati pannelli solari. Preferisco però chiamarli con il nome più appropriato, che è collettore: la parola pannello rimanda alla forma che hanno più frequentemente, ma non è l'unica che possano avere, né la migliore. Al momento produciamo collettori termici, ma presto saremo in grado di commercializzare anche collettori fotovoltaici. Stiamo già lavorando ai prototipi. Siamo un'azienda giovane, ma per i nostri prodotti abbiamo ottenuto la certificazione internazionale EN 12975 e il marchio Solar Keymark della UE. Abbiamo installato il primo impianto lo scorso settembre, nel centro storico di Monza.

### **Quali ostacoli avete dovuto superare per cominciare?**

Più che di ostacoli, parlerei di problemi. Il più impellente, come è ovvio per un'azienda appena nata, è stato quello dei finanziamenti. Dato che avere credito dalle banche in Italia è sempre più difficile, abbiamo scoperto le possibilità offerte dalle *Business Plan Competitions*: vincendone alcune, siamo riusciti a raccogliere fino a 25.000 euro. Un altro finanziamento importante è stato

quello ottenuto dal bando *Ritorno al futuro* della Camera di Commercio di Monza e Brianza, che ci ha permesso di sostenere le spese di deposito del brevetto.

In generale comunque, posso dire che siamo stati fortunati. Persino la burocrazia non è stata soffocante. Certo, poi gli imprevisti e i problemi sono dietro l'angolo: fare un'azienda significa imparare a fare le cose, a valutare i tempi tecnici necessari per attuare i progetti, confrontarsi con i fornitori... più che problemi, forse dovrei parlare di sfide.



*I due giovani*

*imprenditori Michele Mingozzi e Giuseppe Muriglio*

### **Come ti è venuta in mente l'idea imprenditoriale?**

Una volta stavo montando alcuni pannelli solari con mio padre e la curiosità mi ha spinto ad aprirne uno per vedere com'era fatto dentro. Scoprire che in realtà si trattava di un semplice

tubo a meandro, come quello di un qualsiasi calorifero, mi ha fatto riflettere su quanto poco siano disegnati a misura d'uomo alcuni prodotti legati alle rinnovabili. Allora mi è venuto in mente: perché non fare un prodotto bello, oltre che funzionale? È da questa riflessione che è nata l'idea di Armadillo, il nostro collettore dalla classica forma a pettine che lascia in vista le tegole del tetto.

### **In che cosa Armadillo si differenzia rispetto ai soliti pannelli solari? In che consiste cioè l'innovazione?**

Modularità e integrazione. Il più delle volte, i cosiddetti pannelli solari sono degli aggeggi enormi, spigolosi, brutti... orribili insomma. Per rendere bello un pannello solare, ho ritenuto necessari questi due concetti, modularità e integrazione. Un oggetto è bello se è integrato nel suo contesto, e la modularità è il modo per riuscirci.



*collettore termico Armadillo*

### **Da dove arrivano i clienti? Qual è la caratteristica che li spinge a comprare?**

I nostri attuali clienti ci hanno cercato dopo aver saputo di noi dopo alcune *Business Plan Competitions* oppure in seguito a un riscontro positivo da parte della Confindustria di Monza e Brianza. Il nostro prodotto costa leggermente meno rispetto alla concorrenza e ha il valore aggiunto di essere gradevole, bello e soprattutto integrato.

### **Qual è il fatturato? Dove pensate di poter arrivare?**

Il bilancio consolidato 2013 non è ancora stato redatto, ma per i primi anni ci siamo aspettati di attraversare una fase di *cashburn*, in cui sostanzialmente si hanno solo costi. Contiamo di andare comunque in pareggio nel 2014 e di avere i primi utili nel 2015. Le nostre fatture, per dare un'idea, sono nell'ordine delle decine di migliaia di euro.

### **Che struttura organizzativa è stata adottata?**

La Confindustria locale ci ha permesso di entrare in contatto con una cordata di imprenditori brianzoli attivi nel nostro stesso settore, con cui abbiamo potuto fare una *joint venture*. Da qui è nata [Wire-Bridge](#), il cui capitale sociale è in maggioranza di Progeo e di cui io e Giuseppe siamo amministratori delegati. Si è trattato di un passo decisivo per espandere il nostro business. Siamo stati fortunati, ci hanno dato carta bianca e ci hanno permesso di esprimere al meglio le nostre idee e i nostri progetti. Adesso i risultati si vedono.



*Mingozzi e Muriglio in occasione di una Business Plan Competition*

### **Quali rapporti ci sono tra la tua impresa e la tua famiglia?**

Scarsi o nulli, anche se un certo tipo di supporto è stato fondamentale. In particolare mio padre, che ha un'officina di restauro a Lissone, è stato determinante per permetterci di iniziare. Ci ha concesso uno spazio attrezzato in cui poter lavorare e sperimentare, ma soprattutto ci ha fatto da *advisor*, per così dire, trasmettendoci la sua manualità e il suo spirito imprenditoriale, necessario per gestire la nuova società che stava nascendo. Anche il primo capitale sociale è stato trovato grazie a un prestito da parte sua. Peraltro già restituito, ci tengo a precisare.

### **Che cosa suggeriresti agli aspiranti imprenditori?**

Di credere in ciò che si fa, a prescindere dalle difficoltà economiche e logistiche. L'Italia è fatta

## Una start-up green, giovane e made in Brianza

Martedì, 28 Gennaio 2014 23:53  
Di Simone Camassa

---

artigiani intelligentissimi, gente che quando non sa fare sa imparare. Non deve mai mancare lo spirito di iniziativa.